

未來10年 全球主打 科網第二波

科網業實況與前景
四大網絡奇人

YAHOO!

Alibaba.com

SHANDA
INTERNATIONAL

eBay



李嘉誠父子三人
入選全球華商一百強

贈閱版
(非賣品)



盛悠 世閒

二模文 | 羅美玲
■攝影 | 吳人傑



珠寶設計師Tayma Page Allies 最明“女人心”

「作為一個女人，我絕對明白……沒有女人會喜歡看到別人身上的珠寶服飾，跟自己所配戴的一樣！」珠寶設計師Tayma Page Allies一語道破女人的心聲。

於馬爾他出生的Tayma，與一般的珠寶設計師不同，她是以自己豐富的個人閱歷，歷練成為一個洞悉顧客心態的珠寶設計師，也是香港唯一以顏色寶石與鑽石限量生產「精品首飾」的「珠寶時裝」設計師。



曾在地中海島國馬爾他、西非及英國居住過的Tayma，自從20年前，「嫁雞隨雞」跟隨從事飲食業的丈夫移居香港之後，便愛上了這個擠滿了600多萬人口的大都會。「噢……香港實在太美妙了，她是我的創作靈感泉源之一，我喜歡這裡的一切！」……

Tayma說：「小時候，總喜歡把玩母親收藏的飾物，看到那些漂亮的寶石，便會愛不釋手，後來長大了，又愛上一顆一顆又大又圓的天然南海珍珠，色彩斑斕的寶石……只是，沒想到跟丈夫來港定居之後，這裡的環境，竟讓我對海洋的顏色產生一份獨特的感覺，但很可惜，亞洲設計師偏重市場價值，很少用上顏色豔麗的寶石，在苦無選擇之下，我惟有嘗試自行購買寶石，找工匠按照我的設計，鑄造各款與自己氣質相襯的寶石首飾。」

「度身訂造」的珠寶首飾

Tayma自言，她從沒想過興趣竟然可以發展成為個人的事業。「起初，是朋友看到我配戴自己設計的首飾，覺得很別緻，於是也囑咐我幫他們設計一些項鍊、耳環等飾物……就是這樣，在朋友和丈夫的鼓勵下，便嘗試以自家網站出售由我親自設計的首飾產品，打開「精品珠寶」的市場。」

漸漸地，Tayma的顧客愈來愈多，她的設計才華，亦備受肯定，顧客對那些獨一無二的款式，更顯然是情有獨鍾。

「有時，她們會相約我見面，讓我感受她們的氣質、個性；又或者，捧著她們的嫁衣、晚裝，讓我看得清楚……我為她們設計首飾，而她們則給我信心。今天，我已經擁有屬於自己的品牌、自己的事業，我把新店開在中環太子大廈，就是希望與她們拉近距離。」



人手雕琢 彰顯矜貴

Tayma深信，沒有女人想配戴與別人一樣的珠寶首飾在同一個社交場合出現，所以，她會根據顧客的個人氣質，為她們尋找適合的寶石、鑽石，然後設計款式，安排富經驗的珠寶工匠精心雕琢鑲嵌，保證每個顧客身上的寶石和鑽石飾物，有著獨一無二的矜貴感覺！

Tayma一直努力發展她的珠寶事業，除了遠赴世界各地尋覓頂級的寶石和鑽石之外，她還進修美國 GIA 及英國珠寶專業協會的珠寶學課程，以及發掘手工精湛的珠寶工匠。正如她所舉，即使讓她找到頂級的寶石供應商，但要是不懂得判斷寶石的品質，又沒有優秀的工藝師，那麼，拿著多漂亮的設計圖，也是徒然的。

“寶石等同我的情感！一件有紀念價值的首飾，會令人珍而重之的收藏起來！即使是一件小巧的配飾，也可能隱藏著一份別人未能明白的心意！”

Tayma自言最愛海藍寶石、藍寶石、藍色的月光石、電氣石、丹泉石等等海洋色調的寶石，特別是海藍寶 (Aqua marina)，因為它的色澤悅目通透。Tayma說，不含雜質的高型海藍寶最優質，絕對是可遇不可求。「以海藍寶與鑽石配飾，效果最好、當然，身價也不菲。而且，由於優質寶石難尋，絕不可能找到兩件同級、同色又同大小的寶石，所以每件首飾，都是獨一無二的。」

為了迎合不同顧客的品味和要求，Tayma更特別提供代客找尋備有GIA證書的鑽石和備有實驗室證書的寶石等服務。不過，Tayma認為，最難找尋的，還是現時非常罕有的南海珍珠。

更有趣的是，Tayma設計的首飾有部分是可隨意配搭的，例如一些以海藍寶、玫瑰色的翠蘭板玉配鑽石的耳環和吊墜，便可隨時換上綠寶石或粉紅色的電氣石，適合配搭不同服飾。



- 01 鑲上頂美型切割的海藍寶石，配襯純白美鑽、石榴石及玉珠，總重30克。
 02 Tayma Fine Jewelry的鑲金配件，全設計係從精緻典雅，圖中這裏主人手製的寶石系列，總重約2000萬元。
 03 從澳洲海藍寶石、粉紅電氣石、珍珠及鑽石做的吊墜，價值50萬元。

對於創作靈感來源，Tayma笑稱：「一切來自寶石的不同切割與色彩……它叫我著迷！」

頂級寶石 世間難求

原來，Tayma很喜歡統稱「孤蛋」(Cabochon)的切割法，店內大部分的首飾都是以此切割法處理的。「物以罕為貴，現時，罕有的電氣石、丹泉石和海藍寶石在市場上的珍貴程度，已足以媲美紅寶石及綠寶石，所以在處理寶石切割的時候，更加要小心，否則的話，便會白白浪費了罕有的上等寶石。」

Tayma又以品酒為例，她說，10多年前，香港人只懂得Brandy，但現在就愈來愈多人學會喝紅酒。同樣，她坦言很希望將這個重商帶到香港的珠寶界，引入更多種類的珍貴的天然寶石，令大家的眼光不再局限於翡翠、紅寶、綠寶等不同色彩的寶石。

「首飾是用來凸顯個性、增添魅力的！但願終有一天，有國際巨星如嘉芙蓮薛達維斯……佩帶著『Tayma』品牌的首飾，在國際舞台上出現……」Tayma說，這是她的夢想！[9]

走遍天下尋瑰寶

Tayma很重視這10多年來與顧客建立的關係，她深信信譽比一切都重要，所以，她會詳細紀錄顧客選購的首飾款式，以及對於飾物的喜好，有些時候，為了尋覓更多具備質感的天然瑰寶，她更會不斷勞苦地遠赴泰國、緬甸、印度、歐洲等地，找尋寶石供應商，購買最優質的寶石。她坦言過程是很辛苦的，但由於很講求經驗，不能隨便假手於人，所以她亦只能靠自己。Tayma笑言，幸好經營餐飲業的丈夫跟她一樣忙碌，沒時間「投訴」呢！

事實上，Tayma最大的滿足感，亦來源於顧客對她的信心和信任。「香港的珠寶市場向來競爭激烈，加上來自世界各地的超級品牌深入民心，對於自己能夠以10年時間建立品牌，得到顧客的欣賞，連一些城中社文界的名媛，都帶她們的bag到我的店裡配襯首飾……已經令我很開心了！」只是，當問到有那些名媛，Tayma卻堅持以顧客私隱為由，不願說出她們的名字。也許，正如她所言，信譽比一切都重要，她最珍惜與顧客建立的關係與情誼。